

Numer 6 (22 grudnia 2007) – www.nlpmagazine.pl

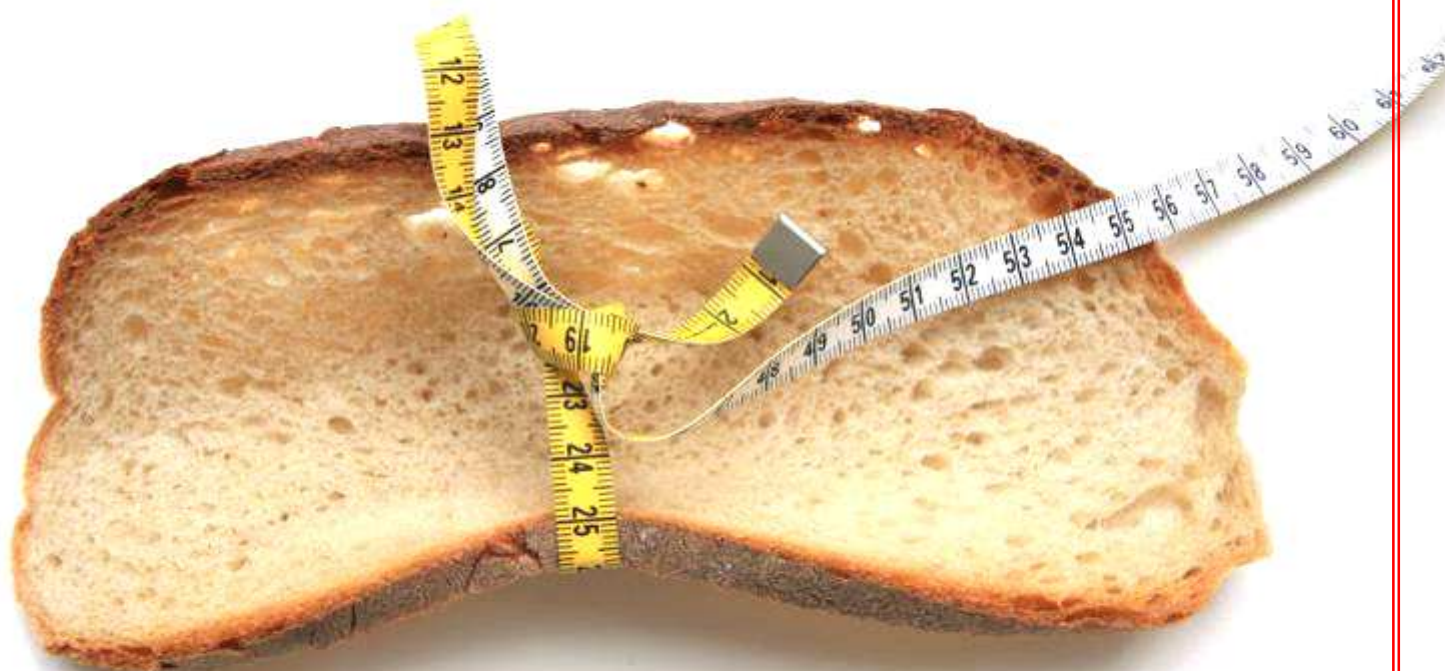


NLP MAGAZINE

INTERNETOWY MAGAZYN ROZWOJU OSOBISTEGO

STRATEGIA WŁAŚCIWEGO ODŻYWIANIA SIĘ ... czyli jak myślą szczupli ludzie

Str. 5





Witam Cię serdecznie!

Muszę przyznać, że trochę trwało wydanie tego numeru. Brak dobrego programu obsługującego wysyłkę maili może być kłopotem. Ale udało się i oto jesteśmy – jak zwykle z dużą i świeżą porcją wiedzy.

Mam nadzieję, że wystarczy zasobów, aby NLP Magazine nadal mógł ukazywać się jako miesięcznik.

Wigilia już niebawem, więc przygotowałem dla Ciebie artykuł, w którym omawiam strategię właściwego odżywiania się. Możesz ją przetestować, by nie przytyć po świętach.

Polecam też artykuł Marcina Machnika, który w sposób niezwykle obrazowy prezentuje to, jak uczymy się ograniczać samych siebie.

Życzę Ci dobrej zabawy podczas czytania!

Redaktor naczelny NLP Magazine
Jakub Woźniak

**„Być człowiekiem
to być
odpowiedzialnym.”**
Antoine De Saint - Exupery

SPIS TREŚCI

Neurotricks.....4

NLP I ZDROWIE

Jakub Woźniak

**Strategia właściwego
odżywiania się.....5**

PODSTAWY NLP

Marcin „Heardy” Machnik

**Potęga podświadomych
przekonań.....8**

Jakub Woźniak

**Człowiek: Architekt
Wszechświata.....11**

UNIQUE LIFESTYLE

Kacper Korzeniewski

**O podejmowaniu ważnych
decyzji.....13**

3 etapy miłości.....14

Oczyszczający prysznic.....17

**Teoria zbiorów w
dynamikach grupowych.....19**

NLP W PRAKTYCE

Jakub Woźniak

**Sztuka zadawania mądrych
pytań – część trzecia kursu.....21**

Jakub Woźniak

Twoje Idealne Ja.....24

INNE

Przekonanie miesiąca.....25

REDAKCJA NLP MAGAZINE

Redaktor naczelny

Jakub Woźniak

jakubwozniak@poczta.fm

Logo

Paweł „Paul” Lebda

Strona internetowa

Ola Łączek

Reklama i promocja

Adrian „Alvaro” Zwierchowski

Redaktorzy merytoryczni

Kacper Korzeniewski

Marcin „Heardy” Machnik

Twoje Idealne Ja... Str. 24

**Weź oczyszczający prysznic i pozbądź
się zbędnych **emocji**... Str. 17**





**Sam najlepiej wiesz,
czego chcesz, czego pragniesz
i o czym marzysz...**

I tego Ci właśnie życzymy!

Pamiętasz, jak to było, gdy
byłeś jeszcze dzieckiem i
zbliżały się święta, a Ty czułeś
już w powietrzu tę niezwykłą,
magiczną atmosferę?

Jakby to było gdybyś znów ją
poczuł tak wyraźnie i mocno
jak kiedyś?

Ulice udekorowane
kolorowymi lampkami. Z nieba
sypie śnieg a mróz gryzie w
nos. W tle rozbrzmiewają
kolędy.

Niech te święta będą
wyjątkowe!

Życzy:
Redakcja NLP Magazine

NEUROTRICKS

Sztuczki z mózgiem, które ułatwiają życie

Symbol zdrowia

Oto mały trik, który prawdopodobnie niesie ze sobą spory potencjał. Przydaje się wtedy, gdy komuś szwankuje działanie jakiegoś narządu i chciałby to zmienić.

Wejdź w stan relaksu i odprężenia. Zamknij oczy i weź kilka głębszych oddechów, a następnie poproś swój umysł, by utworzył dla Ciebie symbol zdrowia.

Jak on wygląda? Jakie ma kolory i kształty? Czy jest wyraźny? Co przedstawia? – te pytania pomogą Ci naprowadzić umysł na dobrą drogę.

Teraz, gdy już masz symbol zdrowia przed oczami, umieść go w wyobraźni na organie lub partii ciała, która choruje.

Sprawdź efekty i oczekuj najlepszego.

Lista powodów do dumy

Ta sztuczka jest prosta i daje dużo radości.

Każdego dnia mamy do załatwienia „listę spraw”. Czasem miłych, czasem mniej. Tak czy inaczej – być może chciałbyś mieć większą motywację do realizacji postawionych zadań. Jeśli tak – możesz sprawdzić następującą rzecz:

Utwórz w swojej wyobraźni listę. Możesz to zrobić w takim miejscu, w jakim będzie Ci najwygodniej. Na jej szczycie umieść nagłówek: „To już zrobiłem, już nie muszę tego robić i jestem z tego dumny:”. Następnie, jak tylko uda Ci się załatwić jakąś sprawę, umieść ją (jej obraz lub symboliczną reprezentację) na tej właśnie liście.

Czasem, jeśli zadanie jest duże i pracochłonne, umieszczaj na tej liście każdy, nawet najmniejszy etap realizacji

zadania. Jeśli np. pisesz pracę dyplomową, na liście umieszczaj każdą stronę, a nawet każde zdanie, które napiszesz.

Rosnąca duma z wykonanych zadań będzie dla Ciebie nagrodą i motywacją do dalszych działań.

Perspektywa czasowa

Jak być może zauważyłeś, niektórzy ludzie często „zatracają się w pierdołach”. Wkładają mnóstwo energii w rzeczy tymczasowe, jednocześnie zaniedbując sprawy, które mają wpływ na całe ich życie. Jeśli i Ty to robisz – czas to zmienić.

Jest sposób prosty i szybki na to, by odróżnić sprawy ważne od błahych. I Ty też będziesz mógł ten sposób zaraz wykorzystać.

Cokolwiek robisz, bez względu na to, co się dzieje – zadawaj sobie to oto pytanie:

„Jakie to będzie miało znaczenie za 10 lat?”

Odpowiedź jest prosta w każdym przypadku. I w każdym przypadku to pytanie pomaga Ci rozróżniać, co jest ważne, a co nie.

Przykład: Komuś popsuł się telewizor i chodzi zły cały dzień, bo nie może nic oglądać. Pytasz: Jakie to będzie miało znaczenie za 10 lat? Pewnie żadne.

Ktoś idzie na studia i wybiera przypadkowy kierunek, bo mu wszystko jedno. Jakie to będzie miało znaczenie za 10 lat? Duże.

Niech to pytanie stanie się stałym elementem Twojego dialogu wewnętrznego.



Strategia właściwego odżywiania się

... czyli jak myślą szczupli ludzie



Każdy z nas ma swoim otoczeniu ludzi, którzy bezskutecznie próbują zrzucić zbędne kilogramy. Każdy z nas ma też w swoim otoczeniu ludzi, którzy są szczupli i nie ograniczają się specjalnie w jedzeniu, by utrzymać swoją wagę. Gdzie jest różnica? W genach... czy może w postępowaniu?

Jakub Woźniak

Wiem już, nad czym zastanawia się teraz większość Czytelników, którzy ujrzeli tytuł tego artykułu: „Gdzie jest ten tajemniczy czerwony przycisk, który trzeba nacisnąć, by schudnąć?”. Nie ma. Przepraszam, jeśli się rozczarowałeś lub rozczarowałaś. Taki przycisk nie istnieje, a przynajmniej go nie widziałem. Jedyną drogą do tego, by schudnąć, jest zmiana swojego zachowania.

Zanim przedstawię Ci strategię właściwego odżywiania się, którą wymyślili (a może raczej odkryli) Steve oraz Connaire Andreasowie – pozwól, że opowiem Ci, jakie są najczęstsze przyczyny obżarstwa.

Pierwszą i chyba najważniejszą przyczyną jest to, że jedzenie sprawia przyjemność. Ludzie objadają się szczególnie wtedy, gdy są zestresowani i czują się źle. W ten sposób ratują swoje samopoczucie – mały torcik czekoladowy, trochę chipsów itd. Zastanów się – czy Ty robisz to samo? Pomyśl dobrze. Jeśli tak – znajdź sposób, by czuć się dobrze bez jedzenia. Tak, to jest możliwe. W niniejszym magazynie zaprezentowaliśmy Ci już wiele różnych technik usuwających stres, lęk i inne nieprzyjemne uczucia – i wiele jeszcze mamy zamiar zaprezentować. Ucz się i sprawdzaj je w praktyce. Nie musisz jeść, by czuć się dobrze.

Druga sprawa – jeśli nie ćwiczysz – nie uda Ci się stracić na wadze. Jeśli nie zużywasz energii – każde Twoje pożywienie będzie magazynowane w postaci tłuszczu. Nie ma innej rady, jak

ćwiczyć. Cała sztuka polega na znalezieniu ćwiczeń, które sprawiają przyjemność oraz... odpowiedniej motywacji. Ten magazyn również powstał po to, byś tę motywację mógł w sobie rozbudzać na życzenie. Szukaj tego, co działa i co Ci pomaga.

Trzeci powód nadwagi – niektórzy chcą być grubi. Tak, to jest możliwe. Każdy człowiek jest inny. Być może Tobie nie mieści się coś w głowie, ale innej osobie już tak. Niektórzy ludzie np. chorują, bo chcą – daje im to korzyści w postaci uwagi innych ludzi, renty, opieki. Mają wymówki, żeby czegoś nie robić itd. Więc dlaczego ktoś nie miałby chcieć być gruby?

Znam przypadek osoby, która chciała zachować swoją nadwagę, gdyż w ten tylko sposób mogła odrzucić propozycję seksualną swojego partnera. Gdy ten chciał się kochać, ona mówiła: „Nie, nie chcę, bo jestem taka gruba i źle wyglądam nago”. W rzeczywistości chodziło o coś zupełnie innego. Sprawę rozwiązaliśmy za pomocą techniki sześciostopniowego przeramowania. Ale to sprawa na inny artykuł.

Skoro już znasz najczęstsze powody otyłości – możemy przejść do sedna sprawy, czyli do strategii właściwego odżywiania się. Chociaż nie, zaraz. Chciałbym jeszcze zwrócić Twoją uwagę na jedną sprawę...

Przyglądałeś się kiedyś temu, jak je osoba otyła? Różni się to od sposobu, w jaki je osoba szczupła.

Osoba otyła wydaje się nie zastanawiać nad tym, co je. Widzi jedzenie i

natychmiast chce je mieć w ustach. Dasz jej pizzę, a ona bez zastanowienia chwyci kawał i włoży sobie do buzi. I obżera się. Przecież to takie przyjemne.

Osoby szczupłe podchodzą do jedzenia inaczej. One kalkulują. Dla nich jedzenie to nie tylko smak, ale też... no właśnie – co jeszcze?

Ta różnica jest decydująca. Osoby naturalnie szczupłe nie żałują, że straciły okazję, by nażreć się do pełna. Osoby szczupłe nie narzucają sobie też jakichś specjalnych, rygorystycznych diet. Jedzą, co chcą. I – jak pokazują doświadczenia Connaire – nie jest do zależne od genów, lecz od nastawienia. A konkretnie – od sposobu, w jaki dana osoba podejmuje decyzję o tym, co jeść, kiedy i ile.

To dobra wiadomość dla ludzi z nadwagą. Wystarczy nauczyć się nowego sposobu myślenia, by stworzyć pomocny nawyk, który będzie odchudzał.

Pierwsza rzecz – sprawa nie polega na narzucaniu sobie ograniczeń. To i tak nie przechodzi. Wcześniej czy później osoba ograniczająca swoją dietę (nie je tego, na co ma ochotę) daje za wygraną i, by odbić sobie cierpienia, najada się ponad miarę. Efekt jojo – czy ta nazwa coś Ci mówi?

Ta strategia, którą teraz opiszę, może być pierwszym krokiem do szczupłej sylwetki. Przetestuj ją na sobie, sprawdź efekty. Ja sprawdzałem. Na mnie działa. Ważę 70 kg przy wzroście 182 cm. Niemal idealnie. Zawsze byłem chudy. I co ciekawe – zauważyłem, że stosują niższą strategię od kiedy pamiętam. Całkowicie intuicyjnie.

1. Punkt aktywacyjny strategii. Skąd wiesz, że zamierzasz coś zjeść? Czy jest to sygnał głodu płynący z Twojego żołądka? A może okrzyk: „Obiaaad!” wydobywający się z kuchni? A może jeszcze coś innego? Ustal, kiedy dokładnie rozpoczynasz podejmowanie decyzji o tym, żeby coś zjeść, przekąsić itd. Chyba najlepiej by było, gdyby punktem aktywacyjnych było uczucie głodu – o

ile jeszcze pamiętasz, czym ono jest ☺

- 2.** Odczucia płynące z żołądka. Gdy już wiesz, że to teraz, sprawdź, jak czuje się Twój żołądek. Jakie doznania z niego płyną?
- 3.** Ważne pytanie, kluczowe dla całej strategii. Warto, byś Ty też je sobie zadał na tym etapie: „Co teraz byłoby dobre dla mojego żołądka?”.
- 4.** Menu w wyobraźni. Utwórz w swojej wyobraźni obrazy potraw, na które miałbyś teraz ochotę.
- 5.** Testowanie. Wybierz pierwszą z nich i wyobraź sobie, że ją zjadasz. Poczuj smak tej potrawy i to, jak schodzi ona przelykiem do Twojego żołądka. Jak będziesz się czuł po zjedzeniu tej potrawy? Jak będziesz się czuł kilka godzin po jej zjedzeniu, gdy będzie ona już w Twoich jelitach? Zapamiętaj te wrażenia.
- 6.** Testowanie kolejnej potrawy. Wybierz kolejną potrawę z listy i zrób to samo. Jak będziesz się czuł po jej zjedzeniu? Jakie wrażenia będą płynąć z Twojego brzucha parę godzin po jedzeniu? Zapamiętaj te wrażenia. Czy są przyjemniejsze od poprzedniego? Jeśli tak – zachowaj je. Jeśli nie – zachowaj poprzednie wrażenie.
- 7.** Przetestuj wszystkie potrawy, na które masz teraz ochotę pod tym kątem. Wybierz tę potrawę, która tworzy najprzyjemniejsze wrażenie po jej zjedzeniu.

I to cała filozofia. Nazwałbym tę strategię „asocjacją ze swoim własnym żołądkiem”. Bo koncentrujesz się w niej na tym, co byłoby najlepsze dla Twojego układu pokarmowego w danej chwili.

To pierwszy krok. Jak się go nauczyć? Proste – ćwicząc. Sprawdź, jak to działa już dziś i przekonaj się na własnej skórze, jaka jest różnica.

Kiedy skończyć jeść?

Inna sprawa dotyczy tego, kiedy podjąć decyzję o zaprzestaniu jedzenia. Wyrobiłem sobie nawyk, który pozwala mi przestać jeść wtedy, kiedy chcę. Jak to działa? Ilekroć wsadzę sobie do ust kawałek jedzenia – zadaję sobie pytanie:

„Jak czuje się z tym mój żołądek?”. Znów koncentruję się na nim. Jeśli czuję, że mój głód został już zaspokojony – odkładam jedzenie. Wiem, że każdy następny kęs będzie mi tylko szkodził.

Jak reagować na obżarstwo?

Okej, ja też mam swoje słabości. Jak każdemu, nawet szczupłej osobie, zdarza się czasem zapomnieć i przejeść. Takie momenty to wszelkie święta, uroczystości, imprezy, gdzie stół ugina się pod ciężarem różnorodnych, barwnych i pachnących potraw. Co wtedy?

Są ludzie, którzy uwielbiają się gnębić: „O jej, objadłem się! Zawsze tak się kończy! Jestem żarłokiem, ble ble ble”. Osobiście wybrałem drogę bardziej przyjemną i użyteczną. Ilekroć czuję, że się przejadłem, mówię swojemu żołądkowi: „Dzięki za ten sygnał! Dzięki niemu wiem, że przez najbliższy czas nie tknę już nic tak ciężkiego, jak to, co zjadłem!”. W ten sposób motywuję się do zdrowego odżywiania jeszcze bardziej.

Wizja Twojej sylwetki

Przejrzyj swoje obrazy wewnętrzne. Widzisz na nich siebie w różnych sytuacjach. Jak sobie wyobrażasz siebie? Wiesz już, do czego zmierzam, prawda? Jeśli widzisz siebie w wyobraźni nadal z

solidną wagą – odchudź się i zobacz, jak się z tym czujesz. Twoje odchudzanie zaczyna się od wewnątrz. Od Twojego umysłu. A ciało podąża.

Czy to działa?

Samo nie. Ty działasz, więc oczekuj efektów od siebie. Andreas opisał wiele przypadków, w których stosowanie tej strategii przyniosło dobre efekty. Ludzie chudli bez wysiłku. Ty też możesz. Powodzenia.

Jakub Woźniak

PS. Zaznaczam, że nie jestem żadnym specjalistą w dziedzinie odchudzania. Prawdę mówiąc, nigdy się nie odchudzałem, bo zawsze byłem szczupły (może nawet za szczupły). Odważyłem się wypowiedzieć właśnie z tego powodu. Strategia właściwego odżywiania pochodzi z książki Andreasów „Serce umysłu” Gdańskiego Wydawnictwa Psychologicznego.



Zostań Redaktorem NLP Magazine!



Szukamy Redaktorów do **NLP Magazine**. Wierzmy, że jest jeszcze więcej osób, które chcą zmieniać świat na lepsze.

Jeśli masz zacięcie do pisania, chcesz podzielić się swoją wiedzą z zakresu NLP (lub dziedzin pokrewnych) i trafić do serc 1300 Czytelników – napisz na adres nlpmagazine@poczta.fm.

Możesz pisać artykuły tematyczne, prowadzić własny dział/kącik lub promować własne projekty, strony internetowe itd. Możesz pisać recenzje książek, zdawać nam relacje ze szkoleń, na których byłeś. Ogranicza Cię tylko wyobraźnia.

Potęga Podświadomych Przekonań

czyli czy wiesz, co potrafisz?

Marcin „Hardy” Machnik

Sztuczka, która może Ci się przydać

Pewien młody człowiek, Marek, opowiadał mi kiedyś, że poszukując czegoś, czym mógłby się w życiu zająć, postanowił spotkać się z trenerem cyrku pcheł. Dziwne, nie? Ale założę się, że Ty także robiłeś różne niecodzienne i nieoczekiwane rzeczy, bo nie da się w inny sposób sprawdzić, czego tak naprawdę oczekuje się od życia. Pchły jak wiadomo są dość niewielkich rozmiarów i potrafią podskoczyć na dość sporą wysokość, co czyni z nich wyjątkowo niepokorne aktorki cyrkowe. Pomimo tego istnieją sposoby na to, żeby nauczyć je kilku sztuczek. „Jak tego dokonać?”, zapytał Marek trenera.

„Podstawą jest wieloletnia praktyka poparta gruntowną wiedzą teoretyczną”, powiedział trener. Zamilkł na chwilę dla zwiększenia efektu, po czym dodał: „Coś takiego powie Ci każdy człowiek, który będzie usiłował zrobić na Tobie wrażenie swoim specjalistycznym wykształceniem”, a jego twarz przecięła delikatna nitka uśmiechu. „Prawda natomiast jest taka, że jeśli coś Cię pasjonuje, to nie zwracasz uwagi na takie brednie, tylko niemal bezwiednie stopniowo zagłębiasz się w temat, wiedziony naturalną namiętnością odkrywczy. Rozumiesz o czym mówię?”.

„Jasne”, odpowiedział Marek.

„Mógłbym godzinami błędzić w temacie, tłukąc Ci w głowę tysiące niepotrzebnych wiadomości, historyjek, które wychwalałyby moją wiedzę, fachowość i sprawność trenerską. Ale domyślam się,

że masz swoje zajęcia i dysponujesz ograniczoną ilością czasu. Zamiast tego więc mogę Cię nauczyć pewnej podstawowej sztuczki, która przyda Ci się niezależnie od zajęcia, któremu ostatecznie poświęcisz się w życiu. Czy to Ci odpowiada?”.

„Całkowicie”.

„No więc słuchaj. Na początek potrzebujesz kilku niewytresowanych pcheł. Szczęśliwie się składa, że mam akurat kilka. Umieszczasz je w dużym słoiku, który przykrywasz zakrętką”, tłumaczył trener, jednocześnie robiąc to, o czym mówił. „O jedna uciekła, sekundkę... już. I to na razie tyle. Teraz odstawiamy słoik na bok i idziemy na śniadanie, tu na dole mamy taką przyjemną knajpkę, w której są świetne bułeczki”, zakończył trener, odstawiając na bok słoik, w którym pchły uporczywie skakały, bębniąc rytmicznie o przykrywkę. Wziął z krzesła swój płaszcz i skierował się do wyjścia.

Marek podążył za nim.

Strumień wody na małpy

Siedząc już w knajpce, zapytał: „No i co teraz?”.

„Nie bądź niecierpliwy. Musimy poczekać. W międzyczasie opowiem Ci historię, jaką usłyszałem od trenera pewnego objazdowego cyrku, który rok temu przyjechał do naszego miasta. Wyobraź sobie, że amerykańscy badacze umieścili w pokoju cztery małpy, po czym na środku pokoju postavili drabinę, na szczycie której był kosz z bananami. Małpy zwietrzyły nagrodę, więc po chwili kręcenia się w pobliżu drabiny, jedna z

nich w końcu zdecydowała się na próbę jej zdobycia. Wówczas z góry poleciał na wszystkie małe strumienie zimnej wody. Jak możesz się domyślić, zrezygnowały one z pomysłu zdobycia bananów. Ale nie

całkowicie. Po jakimś czasie jedna z nich spróbowała znowu zbliżyć się do drabiny, ale tym razem pozostałe trzy zaczęły ją powstrzymywać, ciągnąc ją w dół. Sprytne, nie? Też byś pewnie tak zrobił na ich miejscu”.

„No pewnie tak, to normalny proces uczenia się tego, jak się uchronić przed nieprzyjemnymi doświadczeniami”, powiedział Marek.

„Dokładnie. Nikt, oprócz masochistów, nie życzy sobie powtarzania nieprzyjemnych bodźców”, potwierdził trener, jednocześnie machając ręką w stronę kelnera. „To jeszcze nie koniec historii o małpach, ale pójdziemy sprawdzić, co tam u pcheł”, rzucił tajemniczo.

„Wiem, jak wygląda proces uczenia się”, powiedział Marek, gdy wchodzili po schodach do mieszkania trenera. „Jednym z pięciu sposobów na zapamiętanie informacji jest intensywność bodźca. Jeśli coś wywołuje u mnie żywe uczucia, to wchodzi mi do głowy niemal automatycznie, bez wysiłku”.

„Istotnie”, potwierdził trener, wyciągając klucze i otwierając drzwi. Przeszli przez długi i wąski przedsionek, po czym znaleźli się w obszernym salonie, gdzie na bocznej półce spoczywał słoik z uczennicami trenera.

„Całkiem dobrze sobie radzą”, stwierdził trener, pochylając się i przyglądając się z bliska. „Aż chciałoby się powiedzieć, że »będą z nich ludzie«”, dodał takim tonem, że nie wiadomo było, czy żartuje, czy nie. „No i tutaj masz drugi sposób na zapamiętywanie informacji”.

„Faktycznie”, powiedział Marek, „powtarzanie też jest skuteczne, chociaż bardziej męczące i długotrwałe”. Pchły uparczywie bębniły w pokrywkę.

„Dokładnie, i ze względu na długotrwałość tego procesu możemy na razie pójść na obiad”, trener wziął swój płaszcz z powrotem i skierował się do wyjścia. „A ponieważ poza tym, co się powtarza i tym, co wywołuje intensywne przeżycia,

„To, co nas powstrzymuje, to wyuczone, wyimaginowane blokady.”

zapamiętuje się również to, co na początku, to, co na końcu i to, co nietypowe, opowiedz mi coś nietuzinkowego ze swoich doświadczeń”.

Zimne, wyrachowane suki

Tym razem skierowali się do knajpy bliżej rynku, do takiej, w której kawa kosztuje tyle, ile odtwarzacz mp3 w supermarkecie, a obiad jest równoważnością iPod'a, ponieważ trener stwierdził, że czasami lubi być bogatym, ale nie przez cały czas, żeby się tym nie znudzić.

„No to mów swoją historię, a potem ja skończę o małpach”, powiedział, gdy złożyli już zamówienie.

„Myślałem o tym, co mógłbym Ci opowiedzieć, bo w końcu jesteś trenerem i słyszałeś już w życiu wiele”, zaczął niepewnie Marek.

„Streszczaj się, bo tutaj dość szybko przynoszą posiłki”.

„Okej, opowiem o pewnym nietypowym doświadczeniu, jakie zdarzyło mi się ostatnio na koncercie. Poszedłem częściowo po to, żeby posłuchać muzyki, częściowo po to, żeby pooglądać dziewczyny”.

„No po to w końcu są koncerty”.

„Właśnie. No i zauważyłem takie dwie, stojące nieopodal. Rzuciłem okiem i w głowie pojawił mi się ciąg myślowy: stoją takie obojętne, sącząc ostentacyjnie swoje drinki, są piękne, niedostępne i na pewno nie chcą, żeby ktoś taki, jak ja z nimi gadał. Jednym słowem zimne, wyrachowane suki”.

„Brzmi nieźle, jak na intuicyjną ocenę osób, z którymi jeszcze nawet nie rozmawiałeś”, zaśmiał się trener.

„No wiem, głupio mi, ale często tak się niestety myśli... W każdym razie poczekałem trzy do pięciu sekund i podszedłem z jakimś obojętnym pytaniem, o muzykę, klub, drinka, czy coś takiego, wiadomo, zawsze się coś powie w takich sytuacjach. Więc rozmawiam z nimi i nagle orientuję się, że to miłe, ciepłe i towarzyskie dziewczęta, które są, można powiedzieć, normalnymi, mającymi uczucia jednostkami...”.

„To istotnie odkryłeś Amerykę, bo większość mężczyzn do końca życia się tego nie dowiaduje. Mów dalej”.

„Najlepsze było to, że zorientowałem się, że one tak samo postrzegają mnie jako zimnego, wyrachowanego sukinsyna, który na pewno nie będzie chciał z nimi rozmawiać i pójdzie sobie do kogoś innego. To było takie dziwne, gdy zaobserwowałem, jak starają się zrobić na mnie wrażenie, opowiadając jedna przez drugą różne rzeczy, poprawiając włosy, odsłaniając nadgarstki i wysyłając tysiące innych sygnałów zainteresowania...”.

„To zapewne zmieniło Twoje podejście do kobiet, jak się domyślam”, wtrącił się trener. Tymczasem kelner wniósł obiad wartości kilkunastocalowego telewizora, więc oboydwa zajęli się wchłanianiem bogactwa doznań smakowych.

Po zjedzeniu obiadu trener stwierdził, że trzeba sprawdzić, co u jego uczennic, więc znowu poszli do jego mieszkania. Pchły w dalszym ciągu bębniły w pokrywkę. „Robią postępy, ale ciągle brakuje im trochę do doskonałości, więc chodźmy na podwieczorek, dokończę moją historię o małpach”.

Kto wejdzie na drabinę?

„Skończyliśmy na tym, że małpy nauczyły się, żeby unikać wchodzenia na drabinę. Wyobraź sobie, że jedna z owych czterech małp została przez badaczy podmieniona. Ta nowa oczywiście po jakimś czasie zwąchała banany i podjęła próbę wspięcia się na drabinę, lecz pozostałe trzy zaczęły ją odciągać, tak, że ostatecznie zrezygnowała ze swojego planu”.

„Naturalne”, wtrącił Marek, „nauczyły nową jak się zachowywać”.

„No właśnie, ale nie to jest najlepsze. Kiedy podmieniono kolejno wszystkie małpy, okazało się, że w pokoju nie została ani jedna z tych, które doświadczyły prysznic, niemniej jednak w dalszym ciągu odciągały one nowo

pojawiającą się małpę od drabiny, która z kolei uczyła się, że w drabinie jest coś takiego, że nie można na nią wejść. Wiesz o co chodzi — nie było już tych, co na własnej skórze doświadczyły negatywnego bodźca, a mimo to pewien wzór zachowania dalej funkcjonował”.

„Nieźle. Chyba rozumiem”, uśmiechnął się Marek.

„Chodźmy wobec tego zobaczyć, co tam u moich uczennic, bo Ty już sam najlepiej wiesz, czy sięgniesz po swoje banany, czy pozwolisz, by inni Cię powstrzymali”, powiedział trener, po czym wstali i poszli do mieszkania.

„Powiedz mi, co zauważyłeś”, zagadkowo stwierdził w mieszkaniu trener, „a raczej czego nie zauważyłeś”.

„Hm, nie ma bębnienia!”.

„No właśnie”, przyznał trener i ściągnął pokrywkę ze słoika. Pchły w dalszym ciągu skakały tak, jakby blokowała je niewidzialna zakrętka.

„Nigdy już nie podskoczą ponad tę wysokość, bo nauczyły się, że to niemożliwe. Weź pod uwagę fakt, że w rzeczywistości potrafią skakać kilkukrotnie wyżej — gdybyś proporcjonalnie chciał im dorównać, musiałbyś skoczyć na wysokość 300 metrów. To, co je powstrzymuje, to wyimaginowana, wyuczona blokada. I w gruncie rzeczy to wszystko, co mam Ci do powiedzenia. To, co nas powstrzymuje, to wyuczone, wyimaginowane blokady”.

Marcin „Heardy” Machnik

Autor antropologiem kultury, tłumaczem i muzykiem. Bywa też, że jest kimś zupełnie innym od siebie, szczególnie gdy pisze o własnej osobie, czyli o sobie, w trzeciej osobie.

heardy@o2.pl

Człowiek:

Architekt Wszechświata

Wyobraź sobie wielkiego, zielonego słonia. Czy to nie zdumiewające? Wytworzyłeś ten obraz w ciągu ułamków sekund! Jak można to wyjaśnić po prostu reakcją chemiczną w głowie? Jak układy atomów mogłyby tak szybko zreorganizować się, by nagle, na Twoje życzenie, wytworzyć zielonego słonia?

Jakub Woźniak

Związki chemiczne mają określoną budowę wynikającą ze sposobów, w jakie łączą się atomy. Posiadają strukturę o określonych właściwościach. Jak więc kodują nieprawdopodobną złożoność obrazów i dźwięków, łącznie z ich najdrobniejszymi subtelnościami? Jak kodują głos Twojej mamy? Jak kodują twarze osób, które znasz i rozpoznajesz?

Neurobiolodzy tłumaczą działanie mózgu w oparciu o neurochemię. Przyznam szczerze – mnie to wyjaśnienie wszystkich tych fenomenów ludzkiego umysłu za pomocą neurochemii (choćby nie wiem, jak skomplikowanej) nie przekonuje.

Jakkolwiek kinestetykę człowieka (jego odczucia cielesne, uczucia, zmysł równowagi) można śmiało zdefiniować używając języka chemii (w końcu uczucia to nic innego jak tzw. neuropeptydy wytwarzane w podwzgórzu), to tego, w jaki sposób mózg z łatwością przywołuje obrazy i dźwięki, wyjaśnić prosto się nie da.

A to przecież one właśnie decydują o tym, jakie emocje tworzymy. To treść i forma tych obrazów oraz dźwięków, które nieustannie wypełniają naszą wyobraźnię, decyduje, jak w danej chwili się czujesz. Sądzę, że to ma znaczenie.

Jak więc wyjaśnić to, co się dzieje w naszych głowach?

Fizyka kwantowa zdefiniowała pojęcie „kwark”. Naukowcy porównują go czasem do bitu informacji w komputerze. Wygląda na to, że Wszechświat złożony jest z tych bitów niczym obraz w komputerze, który masz teraz przed oczami. Zera i jedynki, które nieustannie bombardują procesor, są w tle, ukryte. Tworzą wspólnie duży, barwny obraz i inne informacje zakodowane na dysku.

Czyżby więc fenomen ludzkiego umysłu polegał na tym, że operuje on na fundamentalnych dla Wszechświata bitach informacji? Ta teza brzmi rozsądnie na tle przytoczonych faktów.

Myślenie staje na głowie

Jeśli w pomieszczeniu jest ciemno, nic nie ma koloru. Bo rzeczy nie mają koloru, tylko odbijają światło. Barwa jest wrażeniem subiektywnym. Innymi słowy – „robisz” barwy w swojej głowie, interpretując napływające do oka częstotliwości fal świetlnych jako kolor np. czerwony.

Fizycy kwantowi są przekonani, że wszystko jest jeszcze bardziej zakręcone – że Wszechświat nie może istnieć bez tzw. obserwatora. Pomiary, wyniki badań, eksperymenty, doświadczenia, obrazy, dźwięki itd. – nic nie ma sensu, jeśli nie trafi to do świadomości człowieka.

Wszechświat nie istnieje bez naszej świadomości. Bez naszej percepcji jest tylko prawdopodobieństwem. Polem, w którym może istnieć wszystko lub nic.

Wszechświat nie istnieje bez naszej świadomości.

To wszystko uzupełnia się na pewnym poziomie ogólności. Wszystko jest Wszechświatem i nie ma nic, bo by nim nie było. Ty jesteś Wszechświatem. Sam go tworzysz. Tu i teraz.

**Jak to wszystko
wykorzystać?**

Twoje myśli są jak cegły, z których budujesz swoje doświadczenia i swój Wszechświat. Bądź architektem i projektantem swojego idealnego świata. Czuć się tak, jakby już był prawdą. Jakby już istniał dookoła Ciebie. Bądź za niego wdzięczny. I daj sobie czas. Nawet nie będziesz wiedział kiedy okaże się, że to wszystko już dawno było prawdą.

I tu zaczyna się prawdziwa zabawa

Jedną z wersji świata, którą możesz przyjąć, by jeszcze lepiej korzystać ze swojego umysłu, jest świat, w którym ludzie programują nie tylko swoje umysły, ale cały kosmos.

Jakub Woźniak

To tak, jakbyśmy byli wszechmocnymi bogami w świecie, który nieustannie stwarzamy na nowo. I na dodatek oszukujemy się, że zrobił to ktoś inny.

"Najsłynniejsze twierdzenia NLP" codziennie na Twoją komórkę

Nie musisz mieć żadnego pojęcia o NLP, by w pełni skorzystać z praktycznej wiedzy, jaką Ci oferujemy w SMS-owym kursie „Najsłynniejsze twierdzenia NLP”.

Jakie korzyści odnosisz dzięki 30-dniowemu kursowi "Najsłynniejsze twierdzenia NLP"?

Codziennie, przez 30 najbliższych dni, między godziną 9:00 a 12:00, będziesz dostawał SMSa z kolejnym praktycznym twierdzeniem NLP, które będziesz mógł zastosować od razu w swoim życiu. Myśl i zachowuj się zgodnie z nim, a jakość Twojego życia dostrzegalnie podniesie się w bardzo krótkim czasie.

- Przez kolejne 30 dni poznasz wszystkie słynne twierdzenia NLP, które pozytywnie odmieniły życie tysiącom ludzi na całym świecie
- Dzięki nim spojrzysz na siebie, innych ludzi i na otaczający Cię świat w nowy, bardziej konstruktywny sposób
- Zaczнеш po prostu działać skuteczniej - bez względu na to, kim jesteś i czym się zajmujesz

Twoja inwestycja wynosi dokładnie **10,98zł** - co oznacza, że kurs kosztuje Cię zaledwie... 37 groszy dziennie!

**Aby aktywować 30-dniowy kurs SMS pt.
"30 najważniejszych przekonań geniuszy"
wyślij SMS o treści NJ.nlp1**

pod numer **79068**

CENA: 10,98zł (9zł+22%VAT)

Usługa działa tylko w sieciach Orange, Plus i Era.
Serwis obsługuje AllPay.

Zobacz też inne kursy (30 przekonań geniuszy, Inteligencja Finansowa itd.)

www.smscoaching.com

O podejmowaniu ważnych decyzji

Jakiś czas temu przeczytałem kolejną książkę Roberta Kyosaki. Ten gość jest jednym z kilku autorytetów w kontekście inteligencji finansowej, przekonañ o finansach itd.

Kacper Korzeniewski

Jednak poza finansami jest tam coś więcej. Tak było dla mnie, gdy w pewnym momencie, czytając jego jedną z książek, dowiedziałem się, że przez spory okres czasu Robert wraz z żoną mieszkali, w swoim samochodzie, u znajomych w piwnicach i innych tego typu miejscach. To wydało mi się dziwne. Gość, który pisze o wolności finansowej, częściowo też o wolności emocjonalnej tu w jednej ze swoich książek napisał, że nie miał kasy, nie miał domu... ALE miał plan, dokładnie wiedział co chce osiągnąć, dokładnie znał swoją wartość i swoje miejsce. Zdecydował, że już nigdy nie będzie pracował na etacie dla żadnej z firm.

Był konsekwentny i dążył do tego, by spełnić swój plan, to co zaplanował. Dokładnie wiedząc też, czego nie chce i na co sobie nigdy nie pozwoli.

To dało mi do myślenia, bo decyzja którą podjął Robert była ogromna dla mnie jako czytelnika, a za pewne jeszcze większa dla samego Roberta.

Teraz doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że nie jest ważne jak wielka będzie decyzja którą podejmę, dużo ważniejsze jest to, czy będę konsekwentny w dążeniu do tego co postanowiłem.

Pamiętam, jak jakiś czas temu rozmawiałem z przyjacielem (chciał pozostać anonimowy) i poruszyliśmy temat planowania. Ów przyjaciel ma dobrze prosperujący biznes, coraz większe zarobki i wszystko się rozwija w najlepszym kierunku.

Zapytałem, jak Ty to robisz, że wszystko co tylko zaplanujesz osiągasz?

Dostałem tę samą odpowiedź, którą wyczytałem w książce Kyosaki`ego: Jestem Konsekwentny i dążę do raz postawionego celu. A gdyby pojawiały się ewentualne przeszkody, to za każdą, którą pokonam, jestem coraz bliżej celu! To mnie motywuje, to mnie napędza i to daje mi jeszcze większą determinację.

Nigdy nie liczy się to, jak wielki cel sobie wyznaczysz, ale to jak bardzo konsekwentnie do niego dążysz.

Gdybyś w którymś momencie, po wyznaczeniu sobie celu, planu, postanowił, że nie miałbyś ochoty dalej tego rozwijać.. to wiesz co? Straciłbyś całą masę czasu. To kolejny powód, dla którego warto dobrze przemyśleć to co chcemy osiągnąć, a następnie zacisnąć zęby i konsekwentnie do tego dążyć i zdobyć co chcemy!

Nikt nie powiedział że sukces jest trudny, ALE wymaga konsekwencji w działaniu!

Kacper Korzeniewski
www.uniquelifestyle.pl



Kacper Korzeniewski

Podczas rozmowy z jednym z moich przyjaciół, zadałem pytanie, w jaki sposób dotrzeć do naprawdę głębokich emocji. W jaki sposób wpływać na siebie na naprawdę głębokim, emocjonalnym poziomie.

To naturalnie wpływa na wszystko co robię. Jeżeli potrafię z samym sobą, komunikować się naprawdę silnie i głęboko, potrafię dokładnie to samo robić z innymi. Z przyjaciółmi, z rodziną, z partnerem, ze znajomymi, z ludźmi na ulicy.

Proces jest bardzo prosty, działa błyskawicznie i jedyne co mnie zastanawia, to fakt, dlaczego ludzie tego nie robią? Dlaczego ja tego nie robiłem wcześniej? Prawdopodobnie dlatego, że o tym nie wiedziałem i ludzie również o tym nie wiedzą.

Teraz masz szansę poznać wyjątkowo prostą metodę na to, by wejść na bardzo wysoki poziom.

Metoda, którą za chwilę opiszę, składa się z 3 etapów.

Każdy z nich jest ważny, każdy jest przyjemny i każdy bez wyjątku da Ci dużo.. BARDZO DUŻO!

Etap pierwszy: Okaż sobie miłość!

Kiedy ostatnio, powiedziałeś sam sobie lub sama sobie, że się kochasz? Kiedy patrząc w lustro wypowiedziałeś lub wypowiedziałaś te magiczne dwa słowa: KOCHAM CIĘ!?

Możliwe, że nigdy, możliwe że dawno, a bardzo możliwe że było to dzisiaj. Czy były to naprawdę szczerze i prawdziwe słowa? Wypowiedziane w silnym stanie i poczuciu tego, że są one dla Ciebie prawdziwe?

Pamiętam, że gdy ja pierwszy raz od bardzo dawna wypowiedziałem te słowa, oczy zasły mi łzami, bo czułem się naprawdę wyjątkowo. Osoba, na której mi najbardziej zależy powiedziała mi, że mnie kocha. Ja, który spędzam ze sobą 24 godziny na dobę, ja, który przeżyję

ze sobą całe życia,
powiedziałem sobie że
się kocham!

Ktoś mógłby
powiedzieć, że to
narcyzm, hedonizm w
bardzo prostej formie, ale czy to ważne?
Myślę, że dużo ważniejsza jest
samoakceptacja i bezgraniczna miłość –
taka prawdziwa – którą obdarzasz siebie.

Jeśli potrafisz okazać to uczucie na
naprawdę głębokim poziomie, samemu
lub samej sobie, potrafisz okazać je
również innym. To jest etap drugi.

Etap drugi: Okaż innym miłość!

Drugi etap dla mnie był odrobinę
trudniejszy, w końcu niezbyt często
okazywałem miłość swoim bliskim, a to
przecież fundament tworzenia
kapitałnych relacji. Nie zawsze chodzi o
miłość między kobietą a mężczyzną,
często jest to miłość przyjacielska,
miłość rodzicielska, miłość dla
najbliższych, miłość dla całego świata!

(...)„Niektórzy z was wiedzą też, co mi
się przytrafiło. Chciałbym jednak
podzielić się tym doświadczeniem z
innymi. Myślę, Joe - zwrócił się do mnie -
że zanim skończę, przekonasz się, że
warto było oddać mi na chwilę głos.

Gdy po raz pierwszy usłyszałem twoją
sugestię, że aby rzeczywiście nabrać
stanowczości, trzeba nauczyć się mówić
najbliższemu, że się ich kocha,
pomyślałem sobie, że to stek
sentymentalnych bzdur. Zastanawiałem
się, co u licha jedno z drugim ma
wspólnego. Powiedziałeś, że stanowczość
jest jak skóra, a srogość jak granit; że
stanowczy umysł jest otwarty,
elastyczny, zdyscyplinowany i wytrwały.
A ja ciągle nie rozumiałem, co ma do
tego miłość.

Pewnego wieczora usiadłem naprzeciw
mojej żony. Twoje słowa wciąż mnie
dręczyły. Co to w końcu za odwaga
powiedzieć własnej żonie, że się ją
kocha? To przecież potrafi każdy.

Wspomniałeś też, że powinno się wyznać
miłość w dzień, przy świetle, a nie w
nocy, w sypialni.

Jeśli potrafisz okazać uczucie sobie, potrafisz okazać je również innym.

No więc... No więc
odchrząknąłem i
zacząłem dukać coś pod
nosem. Urwałem. Żona
podniosła na mnie wzrok
i spytała, czy coś
mówiłem, na co ja

odpartem, że nic. Nagle zerwałem się z
kanapy, podszedłem do niej przez pokój i
nerwowo odsuwając gazetę, którą
czytała, wyrzuciłem z siebie: ""Alice,
kocham cię"".

Przez moment patrzyła na mnie,
wybałuszając ze zdziwienia oczy. Potem
zakręciły się w nich łzy i odezwała się
cichutko: ""Ed, ja też cię kocham...
Pierwszy raz od dwudziestu pięciu lat
powiedziałeś to w ten sposób!""

Rozmawialiśmy chwilę o tym, jak miłość,
jeśli jest jej wystarczająco dużo, może
załagodzić przeróżne napięcia i rozwiązać
kłopoty. Naraz, pod wpływem
chwilowego impulsu, postanowiłem
zadzwoić do Nowego Jorku, do mojego
najstarszego syna. Prawdę mówiąc,
nigdy nie udało nam się nawiązać
rzeczywiście dobrego kontaktu ze sobą.
Gdy tylko odebrał telefon, wybuchnąłem:
""Synu, prawdopodobnie pomyślisz
sobie, że jestem pijany, ale to
nieprawda. Po prostu wpadłem na
pomysł, by zadzwonić do ciebie i
powiedzieć, że cię kocham""

W słuchawce zaległa cisza. Chwilę
później usłyszałem jego stłumiony głos:
""Wiesz, tato, ja chyba zawsze o tym
wiedziałem, ale naprawdę wspaniale jest
to usłyszeć. Chcę, żebyś wiedział, że ja
też cię kocham"".

Pogawędziliśmy jeszcze przez chwilę -
rozmawiało nam się doskonale.
Zadzwoniłem też do mojego młodszego
syna w San Francisco, z którym zawsze
byłem bliżej. Powiedziałem mu, że go
kocham, i ponownie moje słowa
sprawiły, że udało nam się porozmawiać
naprawdę szczerze, jak nigdy dotąd.

W nocy, kiedy rozważałem wszystko, co
się zdarzyło, nowe zasady
postępowania, o których mówiłeś
poprzedniego dnia, nabrały dodatkowego
znaczenia.

Wiedziałem już, jak się do nich stosować
- przez miłość.

Przeczytałem sporo książek na ten
temat. Doprawdy, Joe, mnóstwo ludzi
ma wiele do powiedzenia. Wreszcie

zacząłem doceniać niewiarygodną praktyczność miłości - zarówno w domu, jak i w pracy.

*niektórzy z was wiedzę, że zmieniłem diametralnie sposób postępowania z ludźmi. Zacząłem więcej i uważniej słuchać, i teraz naprawdę słyszę. Wiem, że lepiej jest odnajdywać w innych ich mocne strony, zamiast bezustannie rozwodzić się nad ich słabościami. Sprawia mi niekłamaną przyjemność budowanie ich samo zaufania. A najważniejsze, czego się nauczyłem, to , że znakomitym sposobem okazywania innym miłości i szacunku jest dać im do zrozumienia, że wierzy się, iż wykorzystują wszystkie swe zdolności, by osiągnąć cel, który założyliśmy wspólnie. **

Etap 3: Zbieranie owoców!

Trzeci etap może być najprzyjemniejszym, ale tak naprawdę bez pozostałych dwóch ma małe szanse na to by zaistnieć. Może być najprzyjemniejszy, ale jest równie istotny jak dwa pozostałe.

Trzeci etap to zbieranie owoców.

Jeśli zaakceptowałeś/łaś siebie, doceniłeś/łaś się naprawdę szczerze i wyznałeś sobie bezgraniczną miłość, jeśli wyznałeś/łaś miłość swoim najbliższym,

swojej rodzinie, przyjaciółom – czas zbierania owoców właśnie się zbliża, a bardzo możliwe, że już się zaczął.

Bezgranicznie wierzę w równowagę i w to, że wszystko co daję, wraca do mnie z jeszcze większą siłą. Tym samym, dając sobie wolność emocjonalną, akceptację i bezgraniczną miłość, dając ją wszystkim moim bliskim i ludziom na całym świecie, doskonale zdaje sobie sprawę, że to wróci. Już zaczęło. To jest właśnie ten czas, kiedy przez dwa poprzednie etapy zasadziłeś ziarenko miłości, a nawet wiele ziarenek... teraz czas plonów, który będzie trwał cały czas.

Ludzie w Twoim otoczeniu będą obdarzać Cię tak samo silnym, a może nawet silniejszym uczuciem miłości, jakim Ty ich obdarzyłeś/łaś. Sam siebie lub sama siebie będziesz szanować, doceniać i kochać coraz silniej.

To jest właśnie umiejętność porozumiewania się ze sobą, z bliskimi, ze wszystkimi na naprawdę głębokim poziomie emocjonalnym.

Kacper Korzeniewski
www.uniquelifestyle.pl

**fragment opowiadania pochodzi z książki Balsam dla Duszy.*

UNIQUE LIFESTYLE:::

**Kacper Korzeniewski**

Bez wątpienia, część ludzi, a być może jeszcze i TY, na pewne zdarzenia, pewne wspomnienia reagowałbyś w pewien emocjonalny sposób. Konkretnie, na pojawienie się bodźca w postaci nieprzydatnych wspomnień – reagowałbyś negatywnym stanem emocjonalnym. A być może znasz osoby, które w podobny sposób jeszcze reagują i masz ochotę osiąść wiedzę i umiejętności, by im dać wolność.

W pewnym sensie, na prośbę mojego przyjaciela, w nieco przymusowym kontekście, wymyśliłem technikę oczyszczającego prysznica. Jako informację zwrotną, po pewnym czasie, na jednym ze szkoleń, które prowadziłem, usłyszałem: To zbyt silna technika! Zbyt dobrze działa!

Nie zgadniesz! Słyszac te słowa wprowadziłem błyskawicznie tę technikę do szkolenia i wiesz co? Zadziałała! Możesz o tym usłyszeć poznając opinię jednego z uczestników szkolenia – Dawida! W kilku słowach powiedział, co jemu dało skorzystanie z tej metody, a za chwilę Ty dowiesz się, jak możesz to zrobić samodzielnie, w swoim domu.

<http://pl.youtube.com/watch?v=t8YpgY8l0cw> (zobacz wypowiedź Dawida po szkoleniu Znajdź Swój UniqueLifestyle)

Jesteś gotowy? Więc przeczytaj uważnie i zastosuj w odpowiednim dla Ciebie kontekście.

Jeśli miałbyś jeszcze jakieś sprawy, które z jakiegoś powodu nie są dla Ciebie najlepsze, chcesz się ich raz na zawsze pozbyć.. Jeśli są pewne wspomnienia, które niosłyby negatywne emocje, ta technika jest dla Ciebie.

Jest co najmniej kilka wariantów tej techniki – wykorzystasz ten, który jest dla Ciebie najlepszy i będziesz czuł się z nim najlepiej.

Wyobraź sobie, że Twoje ciało jest pewnego rodzaju mapą Twoich wspomnień, Twoich odczuć, Twoich spraw. Jeżeli znalazłbyś jeszcze takie, których chcesz się pozbyć – znajdź odpowiednie miejsce na swoim ciele, które będzie symbolizowało ten stan, tę sprawę, to czego chcesz się raz na zawsze pozbyć.

Możesz wziąć długopis, mazak, flamaster, farby – co tylko uważasz za dobre dla Ciebie – lub użyć swojej wyobraźni.

Zapisz w tym miejscu, które oznaczają ten stan, to czego za chwilę się pozbędziesz.

Założmy, że są to wspomnienia, które nie są Ci potrzebne. Zapisujesz je. To koniec pierwszego etapu.

Możesz teraz poruszyć prawym palcem u lewej nogi, albo pomnożyć wtorek razy krzesło.. cokolwiek!

Czas na drugi etap.

I znów masz kilka opcji.

Możesz iść pod prysznic w swoim domu, możesz go sobie wyobrazić, wybierz to co da Ci lepszy efekt. Niezależnie od tego czy to prawdziwy prysznic czy tylko wyobrażony, stajesz pod nim. Przypomnij sobie teraz taki moment Twojego życia, gdzie byłeś absolutnie pewny, że coś Ci dobrze pójdzie, że jesteś przygotowany w 248%. WOW!

Podkreśl ten stan jeszcze bardziej i w momencie, gdy będziesz na to gotowy, odkręć wodę – w wyobraźni lub fizycznie. Poczuj, jak ciepła woda obmywa Twoje ciało, jak będąc w stanie „MOGĘ WSZYSTKO” relaksujesz się kapitalnie. Teraz użyj rekwizytu,



**Poczuj, jak ciepła
woda obmywa
Twoje ciało, jak
będąc w stanie
„MOGĘ
WSZYSTKO”
relaksujesz się
kapitalnie.**

nazwijmy go, oczyszczającą gąbką. Znów, robisz to fizycznie bądź tylko w wyobraźni. Odszukujesz to miejsce, gdzie zaznaczyłeś to czego się pozbywasz i zmywasz, zmywasz, zmywasz i patrzysz jak razem z obmywającą Cię wodą spływa przez kratkę zapomnienia między Twoimi nogami. Przyjemne uczucie, prawda?

Zniknęło! A Ty dalej relaksujesz się kapitalnie i w odpowiednim dla siebie momencie zakręcasz wodę i opuszczasz prysznic, totalnie zapominając o tym czego się właśnie pozbyłeś raz na zawsze, przypominając sobie jednocześnie jak ruszyłeś prawym palcem u lewej nogi, albo pomnożyłeś niedzielę razy zielony kolor.. cokolwiek!

Teraz Powiedz, jak dobrze się czujesz i o ile lepiej Ci jest?

Kacper Korzeniewski
www.uniquelifestyle.pl

Technika jest własnością zespołu UniqueLifestyle – wykorzystywanie jej do celów komercyjnych – zabronione.

UNIQUE LIFESTYLE:::

Teoria zbiorów

w dynamikach grupowych

Kacper Korzeniewski

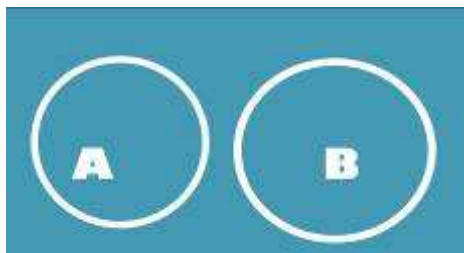
Teoria zbiorów jest tworem po części opartym o wiedzę z 4 klasy szkoły podstawowej z lekcji matematyki. Wtedy, tak mi się wydaje, dowiedziałem się o czymś takim jak zbiory.

Założmy, że jest sobie zbiór A i zawiera on wszystkie liczby nieparzyste, i jest sobie zbiór B, który to zawiera wszystkie liczby parzyste.

Jak widzisz, zbiór A jest niezależny od zbioru B, a jednocześnie oba tworzą pewnego rodzaju całość. A jest całkowitym zbiorem liczb nieparzystych, a B jest całkowitym zbiorem liczb parzystych. I na tym mogłoby się skończyć, ale jednocześnie zarówno zbiór A jak i zbiór B należą do innego zbioru, a nawet tworzą wspólnie kolejny zbiór całkowity. Tworzą zbiór liczb naturalnych, czyli wszystkich liczb, i parzystych i nieparzystych. Nazwijmy to zbiorem C.

OK., ale co z tego? Już nie jestem w szkole podstawowej, więc co mogę zrobić z tą wiedzą? To proste. Za chwilę poznasz wstęp do teorii zbiorów z mojego punktu widzenia, dowiesz się tego, czym są dynamiki grupowe w teorii zbiorów.

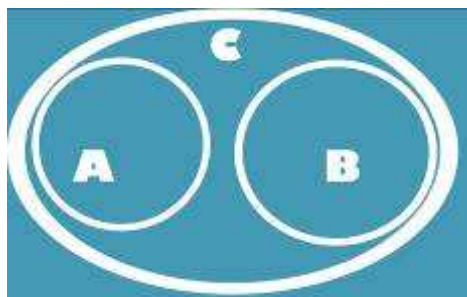
Pomyśl przez chwilę, do ilu zbiorów Ty należysz, jako jednostka, jako osoba, jako syn, jako Polak, jako uczeń lub pracownik itd. Podstawowym zbiorem do którego



należysz, jest Twoja rodzina, bo rodziś się i należysz do niego automatycznie, automatycznie też przynależysz do większego zbioru, jakim jest kraj w którym mieszkasz – założmy że Polska. Następnie idziesz do szkoły i BUM! Kolejny zbiór, większy – szkoła i mniejszy zawierający się w poprzednim – klasa!

Potem idziesz na studia i znów ten sam proces.

I tak dalej i tak dalej, to można mnożyć, dzielić, wyodrębniać mniejsze zbiory, uogólniać do większych. To nie jest takie ważne.



Spójrz teraz na to z innej strony. Czy znasz zbiory, może z Twojego otoczenia, może z opowieści, a może gdzieś o nich przeczytałeś, które wzajemnie się

wykluczają, z jakiegoś powodu? Ok., założmy że coś znalazłeś, a teraz zastanów się nad tym, czy one się wykluczają i jest to naturalne, czy wykluczają się dlatego, że chcą?

Jest sobie pewnego rodzaju grupa młodych ludzi, ubierają się bardzo podobnie, noszą podobne fryzury, mają podobne przekonania, poglądy, wartości.. I jest drugi zbiór, który różni się wszystkimi cechami od poprzedniego, więc z jakiegoś dziwnego powodu, osoby z tych zbiorów zaczynają uważać, że wykluczają się, co z kolei prowadzi do głupich, wrogich działań.. Stąd po części biorą się wojny(sic!).

Teraz pomyśl, może wystarczy uogólnić te 2 zbiory i znaleźć chociaż jeden wspólny, do którego należą?

Są sobie skinheadzi i punkowcy i ktoś gdzieś kiedyś uznał, że muszą ze sobą walczyć..

Teraz zadaj sobie pytanie, do jakiego zbioru należą obie te grupy... Im więcej takich zbiorów znajdziesz, tym większa szansa na to, by wykluczyć opcję wykluczania się zbiorów. To takie proste, a ludzie o tym zapominają...

Mała odpowiedź – jest co najmniej jeden zbiór, do którego wszyscy należymy – LUDZIE! To najbardziej ogólny zbiór – może być punktem wyjścia, by przejść od ogółu do szczegółu.

Ludzie – Europejczycy – Polacy – warszawiacy – mieszkańcy Mokotowa – głosujący na konkretną partię polityczną – kibicujący tej samej drużynie piłkarskiej i tak dalej i tak dalej. Im

bardziej szczegółowy zbiór wspólny znajdziesz, tym większe szanse, że zbiory zaczną się na siebie nakładać, zamiast wykluczać. Pomyśl, gdzie możesz to wykorzystać...

Może w rodzinie?
Może w pracy?
Może na uczelni? Może wśród przyjaciół, którzy mają odmienne poglądy i ciągle się kłócą? Może we własnym związku? To prosta teoria, a daje duże możliwości. Skorzystaj!



Kacper Korzeniewski
www.uniquelifestyle.pl

Tworzysz dobrą grafikę?

NLP Magazine poszukuje grafików, którzy byliby chętni do przygotowywania zdjęć, grafik tematycznych i okładek do kolejnych numerów. W zamian zamieścimy w numerze Twój podpis oraz adres Twojej strony internetowej. To dobra reklama. Czyta nas blisko 1300 ludzi – przede wszystkim ludzi biznesu. Jeśli jesteś zainteresowany – pisz:

nlpmagazine@poczta.fm

Sztuka zadawania mądrych pytań

część 3 kursu

Jakub Woźniak

Dziś omawiamy kolejną część metamodelu – **generalizacje**.

Przeczytaj następujące zdania: Marek ma czarne włosy. Eustachy ma czarne włosy. Robert ma czarne włosy. Klemens ma ... włosy.

Jakiego koloru są włosy Klemensa?

Trudno się oprzeć wrażeniu, że też są czarne. To dowód na to, jak szybko Twój umysł potrafi generalizować. Gdy poznaje zasadę, często uogólnia ją na inne konteksty.

Generalizacje (lub uogólnienia) są niezbędne, byś mógł się uczyć. Wystarczyło, że raz chwyciłeś kubek z gorącą herbatą, by szybko nauczyć się, że trzeba sprawdzać temperaturę naczynia, zanim się je podniesie. Jedną regułę zgeneralizowałeś na podnoszenie wszystkich naczyń w przyszłości. To dobre. Chroni Cię przed powtarzaniem tego samego błędu.

Czasem też jest na odwrót. Ktoś, kto wierzy, że „ludzie są źli i nieuczciwi (wszyscy)” tworzy generalizację, która znacząco negatywnie wpływa na kontakty z innymi.

Poznaj najczęstsze generalizacje i naucz się je rozplątywać w razie potrzeby.

Modalne operatory konieczności

Modalne operatory konieczności – najprościej mówiąc – wyrażają nakazy. Najczęściej występujące przykłady to: muszę, trzeba, powinno się, należy. Wiele z tych praw jest przydatnych. Jeżeli ktoś uważa, że np. trzeba uważać na drodze, to w ten sposób chroni się przed np. wypadkiem samochodowym. Jednak całkowicie nieświadomie instalujemy sobie też szereg zupełnie nieprzydatnych nakazów i zakazów. Przykład:

Ktoś myśli: „Muszę ciężko pracować, by utrzymać rodzinę”. To przekonanie sugeruje mu, że istnieje tylko jeden sposób, by utrzymać rodzinę. Nawet, gdyby osoba ta miała inne możliwości, podświadomie je zignoruje. Zastępując słowo „muszę” słowem np. „mogę” – natychmiast zaczyna rozumieć, że ma jakieś inne możliwości.

Aby rozważyć, czy dany nakaz wyrażony operatorem modalnym konieczności, jest w ogóle sensowny i przydatny, można uświadomić rozmówcy (bądź sobie), jakie konsekwencje przyniesie ewentualne złamanie tego nakazu. Można to zrobić, pytając: „Co by się stało, gdybyś tego nie robił?”. Przykład:

- Franek mnie wkurzył, muszę mu dokopać (dostrzegasz operator „muszę”)
- Co by się stało, gdybyś mu nie dokopał? (lub np. „Co by się stało, gdybyś zostawił Franka w spokoju?”)

- Należy widelce układać zaraz obok talerza.

- Co by się stało, gdyby tego nie zrobić?
Co by się stało, gdyby ułożyć je gdzie indziej?

- Powinienesz uczyć się więcej!

- A co by się stało, gdybym nie uczył się więcej?

Itd.

Istnieje wiele ograniczających przekonań wyrażonych modalnymi operatorami konieczności. Dostrzegaj je nie tylko w słowach innych ludzi, ale przede wszystkim u siebie. Zadając sobie podobne pytania, dostarczysz sobie nowych możliwości. Podobnie zadając je innym.

Modalny operator możliwości „nie mogę”

Kolejną kategorią generalizacji są operatory modalne możliwości. Nas interesują tylko te, które wyrażają jakąś niemożność – nie mogę, nie wolno, niemożliwe. Przekonania zawierające te operatory stawiają psychiczny zakaz przed wykonaniem czegoś. Przy czym tych zakazów mogą być dwa rodzaje – wewnętrzny i zewnętrzny (oba zakazy tak naprawdę są wewnętrzne, bo istnieją tylko w umyśle osoby, ale ona sądzi inaczej).

Zakaz wewnętrzny – to blokada, którą sami sobie postawiliśmy i jesteśmy za tę blokadę odpowiedzialni. Np. „Nie mogę dać po sobie poznać, że jest mi smutno”, „Nie mogę być sobą”, „Nie mogę chodzić nocą po mieście” itd. Blokadę taką rozbijasz podobnie jak poprzednie operatory – pytaniem o konsekwencję złamania zakazu: Co by się stało, gdybyś to zrobił? Dzięki temu pytaniu otwierasz rozmówcy nową możliwość, której do tej pory mógł nie brać pod uwagę. Możliwość, której konsekwencje zbada.

Zakaz zewnętrzny – to blokada, która – według światopoglądu osoby mającej blokadę – jest elementem świata zewnętrznego, na który nie ma wpływu. Np. „Nie mogę latać” albo „Nie mogę

wyjść z domu”. Możesz spytać wtedy: Co cię powstrzymuje? W ten sposób zidentyfikujesz dokładnie element, który jest barierą.

Kwantyfikatory ogólne

Kwantyfikator ogólny to słowo wyrażające jakąś regułę lub prawidłowość, jednocześnie usuwając wszystkie wyjątki od tej reguły, np. wszyscy, nikt, wszędzie, nigdzie, zawsze, nigdy itd.

Są pewne kwantyfikatory dobrze opisujące rzeczywistość. Ma to miejsce, gdy mówimy przede wszystkim o pewnych prawach przyrody. Np. „Codziennie świeci słońce (zawsze).” albo „Każdy człowiek ma głowę”.

Jednak jeśli chodzi o opis światopoglądowy, kwantyfikatory ogólne niemal zawsze są fałszywe i zwodzą umysł z różnymi skutkami. Można rozbić niedobry kwantyfikator, pytając o wyjątki od przedstawionej reguły. Przykład:

- Ludzie są fałszywi (szybko dostrzegasz ukryty kwantyfikator „wszyscy ludzie są fałszywi” – co przecież jest absolutną bzdurą)

- Nie ma takiego człowieka na świecie, który nie byłby fałszywy? – pytając w taki sposób, koncentrujesz umysł rozmówcy na poszukiwaniu wyjątków od reguły, którą przedstawił.

- Całe moje życie legło w gruzach!

- Całe? Nie ma takiego elementu Twojego życia, który byłby w porządku?

- On zawsze przychodzi do domu w takim stanie!

- Zawsze? Nie było ani jednego razu, gdy przyszedł w innym stanie?

Itd.

W pierwszym przykładzie zauważ istnienie tzw. ukrytych kwantyfikatorów ogólnych. To zazwyczaj one robią największe zamieszanie i ich zdjęcie powoduje największe zmiany w podejściu. Stwierdzenie „Ludzie są źli”, choć powoduje gorsze funkcjonowanie

jednostki, jest o wiele lepiej akceptowalne (mniej podejrzane), niż stwierdzenie „Wszyscy ludzie są źli” (wtedy łatwiej o weryfikację). Stąd też warto wydobywać na powierzchnię kwantyfikatory ukryte w złych generalizacjach.

- Polska to bagno! (w domyśle – cała)
- Cała Polska?

- Ten gościu jest dziwny (jest podejrzany zawsze i wszędzie)

- Nigdy nie było momentu, w którym jest okej?

- Ten film był nudny! (cały)

- Cały film był nudny? Nie miał jakiś ciekawych fragmentów?

Podsumowując

Modalne operatory konieczności – wyrażające nakazy, procedury itd. – możemy rozbić za pomocą pytania: „Co by było, gdybyś tego nie zrobił?”

Modalny operator możliwości „nie mogę” – wyrażający zakaz bądź ograniczenie – możemy rozbić za pomocą pytania „Co by było, gdybyś to jednak zrobił?” lub „Co Cię powstrzymuje?”.

Kwantyfikator ogólny rozbijamy, pytając o wyjątki od przedstawionej reguły.

Dostałeś dziś do ręki potężne narzędzie zmiany. Przede wszystkim stosuj je do

użytku własnego. Generalizacje są kategorią, która potrafi dużo zmienić. Potrafi odebrać komuś osobistą wolność i potrafi ją też pomnożyć.

Ćwiczenie – znajdź wszystkie generalizacje w poniższych zdaniach i zadaj pytania, które mogłyby je rozbić.

- Amerykanie są grubi.
- W naszej firmie to szef zawsze robi porządki w biurze.
- Jeżeli jesteś w dołku, strzel sobie w łeb.
- Facet to świnia.
- Papierosy szkodzą.
- W Polsce rządzą Żydzi.
- Każdy człowiek w okolicy Wielkanocy powinien iść się wypowiadać.
- Franek choinkę zdobi, bo tak się robi.
- Chłopaki nie płaczą.
- Czy łaskawie raczysz dzisiaj do mnie wpaść?
- Wszyscy już mają iPoda!

Dobrej zabawy z rozbijaniem generalizacji!

Jakub Woźniak

Twoje Idealne Ja



Jakub Woźniak

Gdzieś w głębi każdy z nas chciałby być idealny – dokładnie taki, jaki sobie wymyśli. Jest technika o wielkiej mocy, która w prosty sposób doda Ci energii, poprawi Twoje zdrowie, kondycję fizyczną i psychiczną, poprawi nastrój i wyznaczy kierunek Twoich działań. I, co ważne, zbliży Cię do doskonałości (bez względu na to, co rozumiesz przez to słowo). Ta technika to „Projektowanie Twojego Idealnego Ja”. Jesteś gotowy?

1. Usiądź wygodnie i zrelaksuj się. Weź kilka głębszych wdechów i rozluźnij mięśnie.
2. Wyobraź sobie, że przed Tobą stoi Twoje Idealne Ja – Ty sam w wersji absolutnie De Luxe + pełne wyposażenie (ciekawe co sobie wyobraziłeś ☺). Zobacz, jak wyglądasz, jak się uśmiechasz, jak jesteś zbudowany, jaką energią wewnętrzną emanujesz. Ważne, by obraz był duży, bardzo bogaty w szczegóły i wyraźny. Jeśli tak nie jest – zacznij wyostrzać obraz i dodawać detale – krok po kroku. Poświęć na ten etap minimum 10 minut.
3. Wyobraź sobie, że ciało „Idealnego Ja” jest absolutnie zdrowe. Możesz je prześwietlić i zobaczyć, jak doskonale

pracują narządy wewnętrzne (przyda się znajomość anatomii). Możesz też zobaczyć, jak przez Twoje idealne ciało przepływa energia zdrowia, jak doskonale pracują komórki itd.

4. Wyobraź sobie, że Twoje Idealne Ja dysponuje wszelkimi zasobami, jakie pragniesz mieć – np. kreatywnością, pasją, talentem, mocą i czym tylko chcesz. Zobacz, jak pod wpływem tych zasobów zmienia się wygląd Twojego Idealnego Ja.
5. Zobacz, jak Twoje Idealne Ja porusza się, jak chodzi itd. Usłysz, jak mówi.
6. Zadać pytanie swojemu umysłowi: Co mogę zrobić, by być taki, jak on? (wskaż na Idealne Ja). Jak mogę osiągnąć to, co ma on? Poproś kreatywną część Twojego umysłu, by odnalazła dobrą drogę.
7. Wstań i wejdź w Idealne Ja. Stań w jego butach. Scal się z nim absolutnie. Powiedz: „Taki byłem, jestem i będę na zawsze. Jestem najdoskonalszą wersją siebie, jaką jestem w stanie wymyślić na dzień dzisiejszy”.

Ta technika daje niesamowity power! Baw się dobrze.

Jakub Woźniak

PRZEKONANIE MIESIĄCA:...

W niniejszym dziale prezentujemy przekonania, którymi kierowali się w życiu wybitni ludzie. Nie wiemy, czy są one prawdą, czy nie, gdyż nie sposób tego sprawdzić. To jednak nieistotne. Aby Twoje życie było lepsze do zaraz, weź sobie poniższe przekonanie do serca i od dziś myśl oraz zachowuj się tak, jakby było ono prawdą dla Ciebie – a niesamowite zmiany prawdopodobnie zobaczysz, usłyszysz i poczujesz bardzo szybko. Przekonanie na dziś:

Ludzie zawsze dokonują najlepszych wyborów z tych, które mają w danej chwili.

Umysł kalkuluje nieustannie, co najbardziej mu się opłaca. To logiczne, przecież temu służy. Spośród wielu możliwości, które sobie uzmysławia, zawsze wybiera tę, którą uzna za najlepszą w danej sytuacji. Jeśli uzmysłowi sobie inną, lepszą możliwość, wtedy ta wymyślona staje się najlepszą. Itd.

Dzisiejsze przekonanie może Ci służyć na dwa sposoby.

1) Przypomnij sobie sytuację, kiedy zadreślałeś się pytaniami: „Dlaczego ja to zrobiłem? Dlaczego spieprzyłem sprawę?”. Pamiętasz? Wtedy, kiedy podejmowałeś decyzję o zrobieniu tamtej rzeczy, nie wiedziałeś jeszcze, jakie przyniesie to konsekwencje. Gdybyś tego nie zrobił – nie wiedziałbyś tego do dziś. Wtedy dokonałeś wyboru najlepszego z tych, które miałeś w swojej głowie. Nauczyłeś się czegoś nowego. Teraz co innego byłoby twoją najlepszą reakcją. W chwili obecnej też dokonujesz najlepszych wyborów i będziesz tak robić już zawsze. Bo nie da się inaczej.

2) Pomyśl o innych ludziach – ile razy oceniasz ich: „On zrobił źle, mógł przecież zrobić inaczej” itp. Właśnie. Nie mógł, bo nie uzmysławiał sobie lepszej możliwości niż tej, z której skorzystał. Zaufaj ludziom – najlepiej wiedzą, co robią. Ich umysły też kalkulują i też dokonują najlepszych wyborów z tych, które posiadają w swoich wewnętrznych zasobach.

To mądre przekonanie niesie ze sobą wiele pozytywnych konsekwencji. Osoba, która wierzy, że ludzie dokonują

wyborów najlepszych z tych, które mają, nie próbuje kontrolować innych i im rozkazywać, lecz jedynie sugeruje im nowe możliwości. Do drugiego człowieka należy już osądzenie, czy zaproponowana możliwość jest do przyjęcia, czy nie.

Co więcej – osoba z takim przekonaniem ufa sobie. Nie zmusza się do niczego, lecz uruchamia swoje wewnętrzne pokłady kreatywności i wciąż szuka nowych możliwości w swoim życiu. Ciągłe wymyśla nowe opcje, bo wie, że mogą się zdarzyć sytuacje, w których mogą one być „najlepszym wyborem”.

Tu rada dla Ciebie – jeśli są sytuacje, których się obawiasz, których się stresujesz itd. – weź kartkę i wypisz minimum 20 nowych możliwości zachowań. Następnie możesz odłożyć kartkę. Kiedy nadejdzie ta sytuacja – Twój umysł będzie pamiętał o nowych wyborach, których mu dostarczyłeś, i jeśli będą w danej chwili dobre – skorzysta z nich na pewno. Zrozumiesz, o co chodzi, gdy wykonasz to ćwiczenie i sam na własnej skórze dowiesz się, jak działa dzisiejsze przekonanie.

Dzisiejsza lekcja w znaczący sposób wpływa na Twoją postawę życiową. Obserwuj zmiany.